



ESG Talks: Chancen & Hürden im Real Estate Investment Management Ausgabe #2

Hintergrund der Serie

ESG (Environmental, Social und Governance) gehört zu den wohl meistdiskutierten Themen der Immobilienbranche, getrieben von einem wachsenden Nachhaltigkeitsinteresse der Öffentlichkeit und neuen regulatorischen Anforderungen. Insbesondere Real Estate Investment Manager (REIMs) sind hiervon stark betroffen und sehen sich mit diversen Herausforderungen konfrontiert. ESG erfordert einen breiten Perspektivwechsel in vielen Geschäftsbereichen. Daher untersucht Deloitte im Rahmen dieser Veröffentlichungsreihe, welche Bedeutung dem

Thema ESG wirklich beigemessen wird, welche Ansätze die REIMs verfolgen, wo es Verbesserungspotenziale gibt und was in Zukunft von der Branche erwartet werden kann.

Die Inhalte dieser Serie wurden im Zeitraum zwischen August und Oktober 2021 gesammelt und analysiert. In insgesamt 16 hypothesengeführten Interviews wurden 22 Geschäftsführer und Abteilungsleiter führender europäischer und globaler REIMs mit Standort in Deutschland befragt. Damit repräsentieren die Teilnehmer rund 600 Mrd. € verwaltetes Immobilien-

vermögen. Ziel der Gespräche war es, ein aussagekräftiges Bild der Branche bezüglich des Themas ESG zu erlangen, um neben Herausforderungen und Risiken auch Lösungswege und Chancen aufzuzeigen. Die Interviews wurden anhand von sieben Hypothesen geführt, welche die Teilnehmer in den ansonsten freien Gesprächen zustimmen bzw. ablehnen sollten. Deloitte veröffentlicht nun in regelmäßigen Abständen je einen Point of View als Zusammenfassung der Interviewergebnisse je Hypothese. ➔

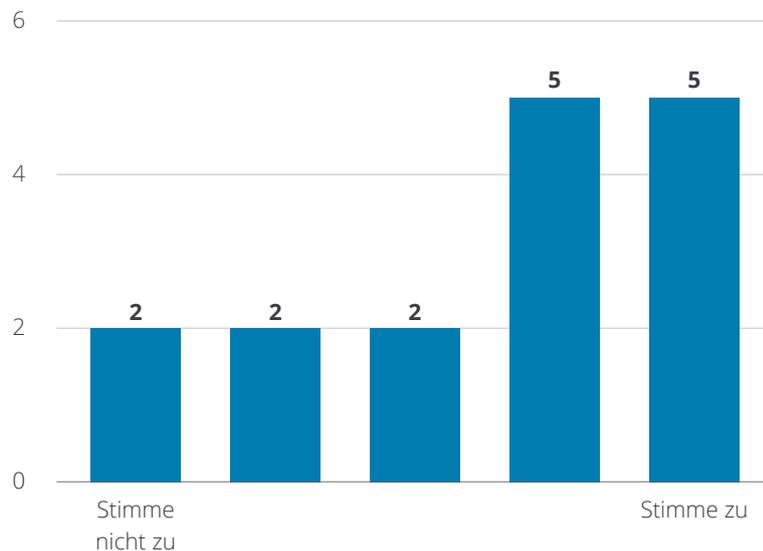
Diskussion zur Hypothese #2

„Die Summe aller Einzelbemühungen von REIMs reicht nicht aus, um die ambitionierten Klimaziele des EU Green Deal zu erreichen. Konkurrenzdenken und eine fehlende Vertrauensbasis stellen die Branche vor Hindernisse, wenn es um Kollaboration zwischen Mitbewerbern geht.“

Das Immobilienvermögen in Deutschland beträgt mit ca. 14 Bio. € mehr als das Vierfache des deutschen Bruttoinlandsprodukts.¹ Davon werden lediglich ca. 175 Mrd. € von Immobilienfonds gehalten.² Dieser Zahlenvergleich zeigt schnell, dass die REIM-Industrie nur einen Ausschnitt der Immobilienbranche darstellt und folglich zur Erfüllung der Gesamtklimaziele nur bedingt beitragen kann. Die Hypothese zielt aus diesem Grund lediglich auf die anteiligen Ziele der Branche ab und unterstellt, dass diese Ziele ohne horizontale Kollaboration zwischen Wettbewerbern nicht erreichbar sind.

Befragungsergebnisse zeigen eine grundlegende Zustimmung zu unserer Hypothese. Neben der wichtigen Rolle der EU Regulierungen und deren Umsetzung in der Gesetzgebung ihrer Mitgliedsstaaten, wird insbesondere Branchenverbänden eine Schlüsselfunktion zugewiesen. Die Interviewteilnehmer:innen betonen die Wichtigkeit eines einheitlichen ESG-Standards, um eine bestimmte Messbarkeit zu erreichen. Während einige die Initiativen in Deutschland mehrheitlich als äußerst zielführend und kollaborativ wahrnehmen, kritisieren vor allem REIMs mit globaler Präsenz den Fokus vieler Initiativen auf den nationalen Markt.

Abb. 1 – Die Summe aller Einzelbemühungen von REIMs reicht nicht aus, um die ambitionierten Klimaziele des EU Green Deal zu erreichen



„Objektive Nachhaltigkeitsstandards sind wichtig für die Branche, bringen uns jedoch vor allem dann weiter, wenn wir uns auch international mit der Konkurrenz messen und damit punkten können.“

Clemens Schäfer, Global Co-Head of Real Estate, APAC & EMEA, DWS

¹ Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (2021): <https://zia-deutschland.de/project/bedeutung-der-immobilienbranche/> (abgerufen am 12.11.2021).

² Bundesbank (2021): <https://www.bundesbank.de/resource/blob/804052/cecfb67bc7d8482bd402071a876ea694/mL/0-investmentsfondsstatistik-data.pdf> (abgerufen am 12.11.2021).

Wir sehen eine große Einigkeit in den Aussagen, dass der Austausch innerhalb der Branche als gewinnbringend angesehen wird. Hervorgehoben wurde hierbei vor allem die Initiative von „ECORE“ (ESG Circle of Real Estate), die laut Interviewpartner:innen als offen und transparent charakterisiert wird. In den Interviews haben sich aber auch schnell die Grenzen dieses Austausches gezeigt. Eine echte Kooperation zwischen Mitbewerbern steht derzeit bei keinem der Unternehmen auf der Agenda. Viele Player sind davon überzeugt, dass ein gesundes Konkurrenzdenken den Ideenwettbewerb und damit auch Innovationen fördert. Gemäß den Befragten ist die Verfolgung eines eigenen Ambitionsniveaus der wesentliche Erfolgstreiber. ESG wird aktuell als wichtiges Instrument gesehen, einen strategischen Vorsprung gegenüber Wettbewerbern zu erhalten. Eine enge Kollaboration mit Playern, die noch nicht so weit entwickelt sind, könne diesen gefährden.

Alles in allem herrscht dennoch Einigkeit darin, dass die gesamte Branche jetzt Fahrt aufnehmen muss. Unternehmen müssen sich der geforderten Transparenz jetzt annehmen und sollten damit rechnen, dass die regulatorischen Anforderungen sich in Zukunft weiter verschärfen. Sofern sie dies nicht tun, werde sich „sukzessive die Spreu vom Weizen trennen“. Die Befragten rechnen dabei insbesondere mit gesetzlichen Eingriffen in den Gebäudebestand, z.B. was Heizungsanlagen, Sanierungen und die Energiepreise angeht.

„Es ist wichtig, nicht innezuhalten, sondern jetzt konkrete ESG Maßnahmen zu initiieren. Auch kleine Dinge geben einen Beitrag und haben eine Wirkung.“

**Christoph Mölleken, Managing Director,
AXA Investment Managers Deutschland GmbH**

Conclusion („So what?“):

Der überwiegende Teil der befragten Unternehmen weist im ESG-Bereich ein hohes Ambitionsniveau auf und steckt voller Tatendrang, auch über die Umsetzung regulatorischer Anforderungen hinaus einen „Impact“ zu leisten (siehe Point of View zur Hypothese 1). Ob die Branche damit ihre anteiligen Klimaziele erreichen wird, sehen die Interviewteilnehmer:innen trotzdem zwiespaltig. Während Einige zuversichtlich sind, dass die weitere Verschärfung und Konkretisierung der Gesetzgebung sowie sich etablierende Standards ausreichen, sehen Andere große Herausforderungen bei der Modernisierung des Gebäudebestands. Große Hemmschwellen sind eine niedrige Renovierungsquote von rund 1% pro Jahr, limitierte Baukapazitäten und das Erfordernis klimaneutraler Baustoffe. Daher wünschen sich die Befragten vor allem eine stärkere Rolle des Staates bei der Gesetzgebung und Umsetzung auf dem Weg zu einem nachhaltigeren Gebäudebestand. Ob die Branche über horizontale oder laterale Kollaboration zusätzliches Tempo aufnimmt, ist derzeit fraglich.

Ausblick

Dieser Point of View ist Teil einer sieben-teiligen Serie, welche sukzessive in Q4 2021 und Q1 2022 veröffentlicht wird. Je Publikation wird eine der im Rahmen der Interviews diskutierten Hypothesen vorgestellt.

Hypothese #1

„ESG ist ein Marketinginstrument. Die Branche stellt ihre Außendarstellung und regulatorische Konformität über das Leisten eines wirklichen Impact.“

Hypothese #2

„Die Summe aller Einzelbemühungen von REIMs reicht nicht aus, um die ambitionierten Klimaziele des EU Green Deal zu erreichen. Konkurrenzdenken und eine fehlende Vertrauensbasis stellen die Branche vor Hindernisse, wenn es um Kollaboration zwischen Mitbewerbern geht.“

Hypothese #3

„Eine ‚Manage to green‘-Strategie kann der REIM nicht allein umsetzen. Die Kollaboration mit Mietern und Dienstleistern ist hierfür unerlässlich. Die konkreten Initiativen fehlen aber noch.“

Hypothese #4

„Das nachhaltigste Gebäude ist das, das nicht gebaut wird.“

Hypothese #5

„Die Kosten von Errichtung, Sanierung und Betrieb von nachhaltigen Gebäuden werden den ökonomischen Nutzen übersteigen. Nachhaltige Investoren werden daher in Zukunft auf Rendite verzichten müssen.“

Hypothese #6

„Die Integration von ESG entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist aufwendig und geht zulasten der Gewinne aus Management Fees. Die Anpassungsspielräume sind aber überschaubar. Der Effizienzdruck auf das Bestandsgeschäft steigt.“

Hypothese #7

„Ein ESG Scoring/Rating ist nur so gut wie seine zugrundeliegenden Daten. Die lückenhafte Datengrundlage und das Erfordernis zur Extrapolation stellen REIMs vor große Herausforderungen.“

Teilnehmer

Dr. Nelufer Ansari

Head Strategic & Special Tasks
Swiss Life Asset Managers

Dr. Ulf Bachmann

Managing Director
AXA Investment Managers
Deutschland GmbH

Bernd Bechheim

Head of Asset Management, Real Estate
Global/Member of the Board, Germany
Aberdeen Standard Investments
Deutschland AG

Jens Böhnlein

Global Head of Asset Management
Commerz Real AG

Michael Böniger

Head Business Management Office
Real Estate
UBS Fund Management (Switzerland) AG

Dr. Nicole Braun

Head of Sustainability
Catella Real Estate AG

Enver Büyükarlan

Direktor Transaktionsmanagement,
Vertrieb und Geschäftsentwicklung
Deutsche Investment Kapitalverwaltung AG

Burkhard Dallosch

Geschäftsführer
Deka Immobilien Investment GmbH

Alexander Dexne

Finanzvorstand
Alstria office REIT-AG

Mathieu Elshout

Senior Managing Director
Head of Sustainability & Impact Investing
Patrizia AG

Philipp Henkels

Managing Partner/Geschäftsführer
Art-Invest Real Estate Funds GmbH

Gunnar Herm

Geschäftsführer Front Office
UBS Real Estate GmbH

Viola Joncic

Head of Sustainability
Commerz Real AG

Daniela Jorio

Fachverantwortliche Nachhaltigkeit
Real Estate
UBS Fund Management (Switzerland) AG

Jörg Kotzenbauer

Vorstandsvorsitzender
ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

Dirk Meißner

Vorstandsvorsitzender
Deutsche Investment Kapitalverwaltung AG

Dr. Raphael Mertens

Chief Risk Officer,
Global Head of Sustainability
Allianz Real Estate GmbH

Christoph Mölleken

Managing Director
AXA Investment Managers
Deutschland GmbH

Markus Niedermeier

Geschäftsführer
LHI Group

Clemens Schäfer

Global Co-Head of Real Estate,
APAC & EMEA
DWS

Philipp Schedler

Senior Sustainability Manager
Art-Invest Real Estate Funds GmbH

Christina Uhkötter

Head of Fund Management – Real Estate
Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG

Autoren



Nina Schrader

Director | Real Estate Consulting
Tel: +49 69 97137 345
nschrader@deloitte.de



Hendrik Aholt

Director | Real Estate Consulting
Tel: +49 211 8772 4117
haholt@deloitte.de



Moritz Lohmann

Manager | Real Estate Consulting
Tel: +49 211 8772 4396
mlohmann@deloitte.de



Nina Stoller

Senior Consultant | Real Estate Consulting
Tel: +49 69 97137 510
nistoller@deloitte.de

Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die mehr als 345.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte Consulting GmbH noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.